

電気通信サービスに係る料金政策の在り方に関する研究会  
追加質問に対する回答

---

イー・アクセス株式会社

平成20年7月25日



### 【質問①】

今後のプライスキャップ規制の対象として、NTT東西からは加入電話の基本料及び公衆電話以外はキャップ対象外とすべきとの意見が提出されているが、この点についてどう考えるか。

### 【弊社回答①】

プライスキャップ規制対象の要件である「利用者の利益に及ぶ影響が大きいサービス」とは何か、その判断基準をあらためて明確にした上で、基本料及び公衆電話以外のそれぞれのサービスに対して、キャップ対象の可否を検討すべきであると考えます。

しかしながら、当社としては、現在直ちに現行の対象サービスの取捨選択を行うのではなく、制度の継続性の観点からプライスキャップ規制の今後の在り方の方向性が定まった段階で判断することがより適切であると考えますので、当面、現行のプライスキャップ規制対象は継続する方が良いと考えます。

### 【質問②】

ソフトバンクから、Bフレッツ及びひかり電話の特定電気通信役務化を検討すべきとの意見が出ているが、この点についてどう考えるか。

### 【弊社回答②】

プライスカップ規制対象の要件である「利用者の利益に及ぶ影響が大きいサービス」とは何か、またその判断基準をあらためて明確にした上で、Bフレッツ及びひかり電話のそれぞれのサービスに対して、カップ対象の可否を検討すべきであると考えます。

なお、Bフレッツ及びひかり電話に対するプライスカップ規制の在り方・方法を具体的に検討する上では以下の論点があると考えます。

- ひかり電話においては、電話サービスに特化した利用者料金の把握方法
- Bフレッツにおいては、ブロードバンドで実現されるどのようなサービスを「利用者の利益に及ぶ影響が大きい」と定義付けるかのコンセンサス(たとえば、加入者アクセスに対して概念付けるか、加入者アクセスを通じて実現出来るサービスに概念付けるのかどうか)

これらの課題に対して、市場における競争状態、具体的には、利用者数の推移、第1種指定電気通信設備に係る接続ルールが競争促進に機能しているかどうか等の観点をもって検討していく必要があると考えます。

また、当社としては、FTTH市場(=NGN)においても、サービス競争を促進させて、ADSLサービス市場のようにNTT東西の独占市場にならない競争環境を推進していくことが、最も利用者の利益の向上につながるものと考えております。

### 【質問③】

引続き加入者回線サブバスケットを設けることが必要と考えるか。

### 【弊社回答③】

当社としては、引き続き加入者回線バスケットを設けることが適切と考えます。  
7/11の当社プレゼンテーションのP8「④接続料金との関係」でもご説明させて頂いたとおり、今後、利用者料金と接続料金の関係において、接続料金が逆転する可能性があると考えています。

この場合、通話料と基本料共に接続料金※との関係を整理していく必要がありますので、この観点からも加入者回線サブバスケットは継続する必要があると考えます。

※補足：通話料⇔音声接続料、基本料⇔ドライカップ接続料

また、加入者回線サブバスケットを検討する上では、級局別基本料金の取り扱いなど、現在検討課題とされているものをまずは整理する必要があると考えます。

**【質問④】**

仮に、NTT東西が主張するように、プライスカップの対象サービスを加入電話基本料及び公衆電話に限定(現行の音声伝送バスケットから通話料部分を除外)する場合、引続き加入者回線サブバスケットを設けることが必要と考えるか。(それとも、加入者回線サブバスケットを廃止し、加入電話基本料及び公衆電話を構成要素とする音声伝送バスケットのみを設けることとすべきか。)

**【弊社回答④】**

ご質問①③の回答にて

**【質問⑤】**

資料P10の「新しい料金体系等」について、「電気通信役務利用放送法に基づくサービスなど、通信以外のサービスとのバンドル」が指摘されているが、具体的にどのような点が問題（今後問題となる）と考えられるか。

**【弊社回答⑤】**

基本的に、現在の料金政策は、電気通信事業法に基づくサービスに対して電気通信事業法において枠組みが整理されていますが、今後、通信サービスと通信以外のサービスのバンドルが登場した場合には、電気通信事業法以外の法制度との整合性をはかる観点も必要ではないかということです。

たとえば、単独の通信事業者によって提供される提供形態だけでなく、通信事業者と通信事業者以外で提供されるそれぞれのサービスがバンドルされる形態なども考えられますし、この場合に電気通信事業法だけで、料金政策が完結するのかは課題となる認識です。